

台湾区域经济转型的两岸视角

石正方*

[摘 要] 战后台湾的对外经贸关系经历了三个演变阶段，其间台湾的区域经济功能和地位都发生了明显的转变。新世纪前后，在全球化、区域化浪潮冲击下，在台湾当局限制性两岸经贸政策的制约下，台湾区域经济地位面临边缘化的挑战。为此，陈水扁当局制定了一系列旨在建设台湾成为亚太区域乃至全球经济中心的目标策略。然而，离开两岸经贸关系健康发展的支撑，所谓的“中心”不过是“空中楼阁”，将难以消除台湾沦为亚太区域经济“飞地”的危险。

[关键词] 台湾 区域经济转型 两岸经贸关系

一、战后台湾区域经济地位演变“三阶段”

自 20 世纪 50 年代至今，台湾对外经贸关系经历了三个演进阶段，其间台湾的产业梯度得以提升，区域经济角色、地位也由此得以转变。但新世纪以来，面对全球化和东亚经济重组的挑战，台湾经济的区域角色和地位面临转型升级的挑战。

20 世纪 80 年代中期以前台湾经济深度依赖美、日市场，以美、日劳动密集型产业加工基地的角色处于以美、日为核心的西方经济体系的“边缘”地位。

台湾经济自 1951 年以“美援”为契机，纳入了西方资本主义生产体系，也由此逐步构建起以美、日市场为依托的台湾经济再生产循环系统。在 20 世纪 80 年代中期以前，与美、日之间的经贸往来构成了台湾对外经济交往的主旋律。从贸易来看：美国自 1966 年以后成为台湾最大的出口市场，直至 2002 年这一重要地位才被中国大陆所取代；日本一直是台湾重要的进口供应国，自 1965 年上升为第一大供应国以来，其地位一直保持至今。从投资来看：美、日一直是台湾外资主要来源地。据统计，美、日两国在台企业约占台湾外资企业数的 80%，资金占外资总额的 70% 左右，台湾的私营企业中 60% 至 70% 是与美国合资的企业。在台湾的美资企业中股权完全为美方所有者占 60%，美方占有半数以上股权者占 21%^[1]。可以说，从 20 世纪 50 年代到 80 年代中期以前，随着台湾经济的成长，台美、台日内部贸易格局虽不断发生变化，但始终是以“日、台、美三角贸易”关系的形成、发展、深化为实质的。此阶段台湾经济的发展主要是利用岛内廉价和素质较高的劳动力，从日、美等发达国家进口原料及中间产品，经过加工装配后，再销往美国市场。其中台湾作为美、日的制造基地，对美、日经济存在技术和市场两方面的依赖关系。以沃勒斯坦的“世界体系理论”观之，当时的台湾经济处于以美、日为核心的西方经济体系的边缘地位；而在亚太国际产业分工体系内，台湾则扮演着劳力密集型产品加工出口基地的角色，处于所谓“雁行”的尾部^[2]。

* 作者单位：厦门大学台湾研究院

20 世纪 80 年代中期以来台湾当局实施“分散市场”策略,逐渐将对外经贸重心转向亚洲,并通过引进美、日资本和技术,对东南亚、祖国大陆实施直接投资等环节推进产业升级换代,逐渐以技术密集型产品加工基地角色在亚太国际产业分工体系中发挥技术及产业中介功能。

20 世纪 80 年代中期以后,由于国际贸易保护主义盛行、新台币对美元汇率被迫升值、欧盟、北美自由贸易区关税壁垒冲击,以及东南亚、祖国大陆等发展中经济体有力竞争,台湾经济的内、外部发展环境出现双重恶化。为此,台湾当局推行“国际化、自由化、制度化”,实施“分散市场”策略,主要是大幅放宽对外投资政策和外汇政策,通过投资促进、贸易拓销策略推进与目标市场的经济关系——重点是发展与亚太地区经济关系,从而促使台湾的出口贸易和对外投资重心迅速由美国转向亚洲地区。根据台“经济部”投审会的统计数字,1987 年台湾对亚洲投资占其总对外投资的比重为 20.3%,对美投资所占比重为 68.2%,此后亚洲份额逐年增长,美国份额逐年下降,1990 年亚洲所占比重 38.8%,而美国所占比重则为 27.6%,亚洲替代美国居台湾对外投资首位。此后二者所占份额虽各有消长,但亚洲一直保持作为台湾对外投资重心地区的地位。投资拉动贸易,20 世纪 90 年代以来,台湾对亚洲、美国出口贸易所占比重也经历了此消彼长的变化过程:1986—1990 年间,台湾对亚洲出口占总出口比重为 32.1%,对美出口占总出口比重为 39.8%,美国高于亚洲地区 7.7 个百分点;但接下来的五年内双方对比形势发生了转折性变化:亚洲所占比重上升到 47.7%,美国所占比重则下降到 27.2%,亚洲领先美国达 20.5 个百分点,台湾对外出口贸易中亚洲板块成长至为迅速,1996—2000 年的五年间,二者的差距更拉大到 25.6 个百分点^[3]。

在此经贸重心“东移”进程中,台湾的对外经贸关系发生了深刻变化:随着台湾对外投资规模的快速扩张,台湾由此前的资本净流入地区转变为资本净输出地区,对外经贸关系从以商品输出为主的单向性扩张,转为以资本输出为主,同时带动商品、技术、劳务等输出的多向性扩张^[4],其结果是使台湾经济快速融入东亚经济,并且通过“技术导向”、“投资驱动”贸易战略的实施,在加速传统产业外移的同时实现本土产业升级换代,从而逐渐改变其在亚太产业分工体系中原来所扮演的传统的劳动密集型加工出口基地角色,转而成为技术密集型加工出口基地,其对外贸易模式也由“日、台、美三角贸易”关系转向“日、台、东南亚和祖国大陆、美国”的“菱形四角”模式^[5]。由此,台湾区域地位上升到新的层次——作为介于美、日等先进经济体和祖国大陆、东南亚等发展中经济体之间的产业分工层次,在东亚乃至亚太区域经济中扮演承上启下的中介者角色。

新世纪以来,台湾经济发展形势逆转,两岸经贸更成为支撑台湾经济成长的重要动力。但出于“政治优先”的考虑,台湾当局将限制两岸经济关系作为其对外经济关系的战略主轴,致使台湾经济不能充分融入大陆经济并借助大陆经济的成长效应加快产业升级转型,导致台湾经济在全球化、区域化浪潮冲击下日益显现边缘化走势。

两岸关系“解禁”以来,台湾与大陆经贸往来经历了持续、快速的增长历程,1992 年起更进入快速扩张期。投资方面:1992 年台商投资大陆资本占同期台湾对外直接投资总额的比重为 21.8%,2002 年增加到 66.65%,祖国大陆成为台商投资的首选地;近年来,大陆更成为台湾最重要的海外生产基地。据台湾“经济部”最新公布的调查,台商对外制造业投资中,其中对大陆投资占了 77.7%;2003 年,台湾资讯硬件企业在大陆的生产比重从 2002 年的 47.5%上升到 63.3%;两岸在产业转移、承接互动中业已建立起以垂直分工为主、兼具水平分工的发展格局。这些现象表明,两岸经济关系越来越紧密,其日益显现的功能性一体化,对促进台湾产业升级和经济转型发挥着巨大的推进作用。贸易方面:在台商投资拉动下,两岸贸易呈快速发展态势。

1991 年,台湾对大陆出口额为 69.3 亿美元,占其出口贸易总额的 9.1%;1995 年上述两项指标分别上升为 179.0 亿美元和 16.0%;2000 年则达到了 261.4 亿美元和 17.6%,2003 年,台湾对大陆、香港出口额占台湾出口总额的比重已上升为 34.5%;1992 年大陆作为台商生产资料的主要输出地,取代美国成为台湾最大贸易顺差来源地,2002 年又替代美国一跃成为台湾最大出口市场,2003 年进而成为台湾最大贸易伙伴。这些都说明,大陆市场越来越成为支撑台湾经济增长的重要动力。特别是 2000 年以来,台湾经历 50 年来最严重的经济衰退,平均年经济成长率仅有 2.58 个百分点,而其中至少有 2 个百分点源于两岸贸易的贡献。

两岸经济关系快速成长并最终占据台湾对外经济的主导地位,实质上是台湾经济向祖国大陆腹地的历史性回归,是台湾经济“大陆化(中国化)”^[6]的体现,是全球化下两岸经济资源按照市场经济逻辑转换为经济互补优势的结果。显然,这种经济的“中国化”与台湾当局政治的“去中国化”是背道而驰的,因此招致台湾当局的遏制和阻挠。长期以来,台湾当局将限制两岸经贸关系作为其对外经济的战略主轴,迟迟不开放两岸“三通”、限制陆资入岛、积极拓展与祖国大陆以外地区经济关系等^[7],致使台湾经济不能尽快、充分地融入大陆经济,无法利用大陆经济成长效应促进经济转型、提升经济竞争力,无法借助两岸经济一体化桥梁融入东亚区域经济整合潮流,从而在全球化、区域化的冲击下,日益显现“边缘化”走势——其一是台湾在亚太产业分工链中的技术及贸易“中介”优势日渐流失;其二是面对东亚区域经济整合新格局,台湾经济游离于外而难免遭受投资、贸易转移等负面效应,存在市场空间缩小及区域经济活力减弱的危险。

二、台湾区域经济转型目标新定位

面对台湾经济竞争力下滑、区域经济地位日渐边缘化的局面,民进党当局对台湾经济发展方向与策略进行了探索,提出“绿色硅谷”发展目标,“全球布局”发展战略,以及制定“全球运筹中心发展计划”、“知识经济发展方案”、“高附加价值产业推动方案”、“两兆双星产业计划”、“挑战 2008:六年发展重点计划”等。综观这些“目标”、“战略”、“计划”、“方案”,更多的是制定产业发展方向与策略,其中比较综合反映台湾区域经济功能定位的有以下几方面:

1. 建设台湾成为全球高附加价值产品的生产及供应中心。

近年来,在经济全球化以及新世界产业分工体系逐渐形成的大形势下,台湾在亚太产业分工链中的技术及贸易“中介”优势日渐流失,不但在产业核心技术及高附加价值领域落后于欧、美、日等先进经济体,在中间价值领域面对新加坡、韩国、香港等强劲对手的竞争,而且在低附加值领域受到祖国大陆以及东南亚迎头赶上的威胁。

针对上述趋势,台湾当局提出以摆脱传统的“代工制造模式”、培植自有技术能力、营造创新环境、建构研发、设计、制造、行销并重的产业发展环境、创造产业发展新动力为目标,发展台湾成为全球“高附加价值产品的制造和供应中心”。借用时下流行的“微笑曲线”的说法,“高附加价值制造和供应中心”意味着未来台湾在全球、亚太产业分工链中将不再是以往的代工生产或设计(OEM/ODM)角色,而是向研发创新与品牌营销等高值化服务方向提升;其区域经济地位也将由于产业竞争力的提升而上升到新的层次。而与“高附加价值制造和供应中心”功能相对应的是发展以知识经济为主体的制造及服务产业体系,既包括发展新兴产业和技术(包括落实原有的“两大、两高、两低”重点策略性产业;奖励新兴重要策略性产业;探索未来新兴产业项目等方面^[8])、确立和扩张“两兆双星”核心产业优势;也包括推动传统产业转型升级,提升附加价值;此外还包括建设“数字化台湾”,建构网际网络基础环境、加速信息科技及网

际网络的创新、扩散与运用，提升“政府”服务、企业营运的“E化”水平。

2. 建设台湾成为“全球运筹中心”。

台湾当局推动“全球运筹发展计划”，其主旨是通过健全与全球运筹管理相关的电子商务、实体物流及基础建设等环境，一方面协助企业发展全球运筹管理，使台湾成为国际产业供应链的重要环节，另一方面运用台湾制造业优势，全力提升台湾的物流、资讯流、金流效率，协助企业整合跨区域资源，发展高附加价值转运服务^[9]；同时强化台湾“电子运筹”的全球竞争实力，规划建立一个岛内系统商、零组件厂商、银行、物流及国际采购商接轨的共同网络平台，使在台湾采购、传递设计概念、电子表单转换、品质报告以及运筹业者资讯连接，均可通过网络达到省时、省钱的效益，进而吸引国际采购商来台下单以掌握资源^[10]，最终达成促进经济增长、增加就业机会，提升台湾的全球经济地位的目的。

实际上，为推进台湾经济转型，台湾当局自1990年代中期开始，就制定并实施了“发展台湾成为亚太营运中心计划”，其主要目的之一就是强化台湾经济的区域功能，使台湾“在亚太经济整合中扮演关键角色，担负先进国家与发展中国家‘中介者’的责任”。自1995年初至2000年，“亚太营运中心计划”第一、第二阶段工作相继告一段落，虽然由于岛内外政治、经济因素的制约，特别是两岸关系因素的影响，此期间的工作推动未能取得预期的成果，但借由相关法规的修订、专业营运中心建设的启动，以及开发智能型工业区、加强海港航空等基础设施建设、推动金融及贸易自由化，特别是调整大陆经贸政策等配套计划的实施等环节，台湾经济总体环境得以改善，其经济自由化、国际化的程度均有所提升^[11]。公允而论，建设台湾为“亚太营运中心”的思想基本上切合台湾经济内外部发展环境、资源禀赋、现实发展基础以及经济转型的需要，特别是其以祖国大陆为腹地依托的考虑更是值得肯定。然而，民进党执政后，为避免台湾经济“大陆化”，逐步放弃了以大陆为腹地的“亚太营运中心”计划，转而提出以发展兼具研发、行销、资金调度等完善功能的“全球运筹发展计划”。实际上，“全球运筹中心”是抽掉以祖国大陆为腹地的“亚太营运中心”计划，但如此一来，“全球运筹发展计划”难免要沦为空中楼阁。

3. 建设台湾成为亚太区域资源整合的“营运总部”。

“营运总部计划”是台湾当局提出的“挑战2008：国家重点发展计划”中的一个重要组成部分。其出发点主要是为了因应近年来由于台商对外投资所引发的生产线大举外移，及其所造成的失业率升高、本土生产活动萎缩、产业竞争力下降等经济“空洞化”走势，希望借由吸引台商及跨国企业在台湾成立“企业营运总部”，将研发、设计与行销等高附加价值的营运活动留在台湾；以“稳固台湾作为企业的价值创造和经营管理的基地，统御其在全球各地的生产和销售据点”^[12]。

“营运总部”虽与“亚太营运中心”、“全球运筹中心”功能有所不同，但其总体功能的发挥仍然离不开高素质专业人才、优良的电子信息化环境、强大的研发创新能力以及高附加价值的生产制造优势的支撑；有赖于充分利用台湾的区位条件、港口优势以及制造研发基础。台湾当局计划到2011年能吸引1000家企业在台设总部，并支撑20万个就业机会。提出的推动措施包括：“规划自由港区”，赋予港区单一窗口、区内货物自由流通、厂商自主管理等；奖励企业营运总部，提供租税优惠、弹性调整营运总部区内地价、扩大人才供给等；建设海空联港，在台湾南部建设“高雄双港”，在台湾北部建设“台北港”和桃园航空货运园区，在台湾中部建国际机场，同时提供无障碍通关和产业全球运筹电子化等^[13]。

三、“中心”还是“飞地”——最终取决于两岸经贸关系的发展走势

综观上述台湾区域经济角色新定位,无论是“高值化生产及服务中心”、“运筹中心”还是“营运总部”,计划的拟定和实施都体现了对台湾地理区位条件的充分利用与着力强化。在区域经济学中,区位优势常常用来描述特定经济空间中由于与“特惠地点”的独特地理关系而能够为经济主体带来额外利益的经济属性,通常具体化为由此所反映的市场、供求、运输成本等方面的优越性。区位优势是动态的而不是一成不变的,其内涵随着区域经济空间运动而不断演变。台湾位于大陆东南海运及西太平洋南北航线的战略要冲,是远东—美洲、远东—欧洲等国际航线的转运枢纽,这种地理位置的重要性,在特定的历史时期,与特定的区域经济中心相联系,转化为特定的区位优势。清代台湾的区位优势在于与祖国大陆一衣带水的陆岛关系;日据时期台湾的区位优势主要体现在对于宗主国日本的航运和转运便利;二战后,以美援为契机,台湾纳入西方经济体系,其区位优势则凸显为对于美、日两个经济中心贸易往来的便利以及作为东亚海运枢纽的重要地位。如今,台湾的区位优势则进入以大陆这一亚太新经济增长中心为“特惠地”的时代^[14]。不可否认,善于利用区位的、地缘的优势,与区域主要经济体(区域经济增长中心)建立广泛的经济联系,是促成台湾现代经济快速成长的一个重要因素。历史上,台湾经济是大陆经济体系的一部分,日据以后台湾被纳入日本经济体系,从而逐渐阻断了与大陆的经济联系;“冷战”格局下,台湾经济不断融入美国经济体系,加之两岸政治的严峻对立,造成两岸经济关系完全断绝的局面。20世纪后半叶,世界经济进入以亚太经济为增长重心的时代,台湾经济重心也相机东移,在发展战略上实施“脱美入亚”。以此为契机,伴随冷战结束后两岸政治关系松动,两岸经济关系逐渐恢复并逐步增长,经过1990年代的快速扩张,最终确立了其在台湾对外经济中的重要地位。

无论按照历史的逻辑、市场的规律,还是现实的发展,21世纪的台湾经济都已进入以祖国大陆为主要发展依托的历史阶段,这是全球经济一体化与祖国大陆“磁吸作用”“推——拉”动力系统耦合作用的必然结果。台湾要实现其区域功能的转型提升,成为亚太乃至全球意义上的“中心”,就必须以两岸经贸关系健康发展为前提,把大陆作为企业全球布局的重要基地;必须更紧密地整合到以大陆为主体的中华经济圈,并以此为桥梁尽快融入到区域经济整合浪潮中去,如果不能正视两岸经贸合作对于台湾经济的重要意义,或者为了追求“台独”目标一味加以阻挠,则必将使台湾经济在两岸政治矛盾的纠结中丧失良机,在全球化、区域化浪潮冲击下走向边缘化,最终成为游离于亚太区域经济版图的一块“飞地”。

1. 祖国大陆是台湾实现区域功能转型最重要的腹地依托。

近年来祖国大陆业已成为台湾海外制造基地——据台“行政院”主计处统计,在1991—2003年间台商对外制造业投资中,对大陆投资所占比重平均达到73.9%;2003年这项比率更上升到80.4%;同期资讯硬体产业由海外生产的比重由50.9%上升到79.1%,其中大陆所占比重由31.3%上升到63.3%;而且祖国大陆正在成长为全球跨国资本争相进驻的“世界工厂”——仅2003年大陆新批设立外商投资企业就有41081家,比2002年增长20.2%;全年吸引合同外资1150.7亿美元,同比增长39.03%;实际使用外商直接投资535.05亿美元,同比增长1.44%。

大陆作为台湾海外加工制造中心、成长中的全球制造基地,对于台湾区域功能转型而言,无疑意味着最重要的腹地依托。因为诸如“全球高值化生产与供应中心”、“全球运筹中心”、“企业营运总部”等目标的实现,落实到产业结构升级方面,则体现为台湾在区域乃至全球产业分工链中地位的提升:一方面是在产业的垂直分工链中占据高端位置,成为高科技产业繁荣发展的“绿色岛屿”;另一方面是在产业的水平分工链中掌握高附加值化的环节,占据研发、设计、

营销服务等所谓“微笑曲线”的两端，而在总体营运策略上则是采取“岛内研发、服务”，“岛外生产制造”，主要面向美国与大陆市场的模式。换言之，“中心”、“总部”等功能是面向台湾的海外制造基地以及其它国家或地区的区域跨国生产基地。离开这些制造基地的支撑，所谓的运筹管理等高附加价值的经济活动则成了“空中楼阁”。

2. 两岸经贸交流障碍是台湾区域经济功能转型的最大制约“瓶颈”。

台湾的“全球运筹”主要是面向台、外商的跨国经营活动而提供的“供应链”管理服务。供应链管理包括商流、信息流、物流、资金流、增值流的管理，关注企业上、下游的供求关系，统筹生产、分销、零售等职能的分工与合作^[15]。因此，自由经济制度、畅达的物流运作系统、先进的电子商务平台等即成为打造“全球运筹中心”功能的基本条件。台湾当局一贯倡导经济自由化，但为避免台湾经济过度依赖大陆压缩其“台独”政治空间，对两岸之间的投资、贸易活动设置了许多障碍，如迟迟不开放两岸直航，限制两岸金融业务往来、限制陆资入岛等，从而极大地影响了两岸生产要素的自由流动，使两岸经贸往来在“间接”“迂回”之中徒增交易成本。这种现状与供应链管理所追求的低成本、高速度、高效益的核心精神相去甚远，将大大削弱台湾对周边国家或地区（如新加坡、香港）“运筹中心”的竞争力。

实际上，台湾当局也深知“三通”对于台湾提升区域竞争力的重要性，但出于政治的考虑迟迟不加推动，仅采取“境外航运中心”、“自由贸易港区”等替代模式。然而，“不直航，自由港区是空谈”^[16]，惟有“直航”才能从根本上解决台湾在亚太海运市场日渐边缘化的困境，惟有“直航”才能避免台湾边缘化为“本地市场”的命运^[17]。

3. 整合两岸三地资源有利于台湾加快区域经济转型。

全球化、信息化时代，企业的竞争已经是跨越区域依托“供应链”的全球竞争，国家、地区等经济体的竞争也不再是单打独斗，而是依托区域资源整合的合作共赢。台湾作为“大中华”经济圈的一分子，业已在两岸三地经济的功能性一体化中受益，如今其区域经济转型更要借助于两岸三地经济资源的加速整合。其一，科技研发资源的整合。在科技产业发展方面，大陆基础研究实力雄厚、科技人才众多、内销市场潜力巨大；台湾则加工技术水平相对较高、研发与行销能力较强，资金充足——两岸优势互补，存在互动发展、合作双赢的利益基础。台湾要发展成为“全球高附加价值产品生产及供应中心”，需要大力发展高新技术产业，如能与大陆建立合作研发（即大陆提供基础性科研技术，台湾提供应用性商品生产技术）与人力资源共享的机制，必将有利于加快台湾产业结构向更高层次提升。其二，航港资源整合。为了落实“运筹中心”及“营运总部”计划，台湾正在着力整合空港、海港联运，建设海空复合运送系统，主要是扩充公共基础设施，加强港埠和机场设施及其联络道路建设等。这种海、空港联运模式如能在开通两岸直航的前提下，延伸到两岸三地，形成以上海、香港、高雄等港口为主要支点，覆盖东北亚、东南亚乃至整个亚太海运市场的捷运网络，则既有利于提高两岸三地整体物流运筹效能，又有利于提升高雄港在亚太海运市场的地位，改变其因两岸不能直航而由亚太主要“湾靠港”沦为“支线港”的边缘化走势。其三，从台湾发展“营运总部”的条件来看，其所依托的是优越的地理区位条件和厚实的制造研发优势，但其在自然资源、生产成本、市场腹地方面逊于大陆，在金融自由化和行政效率等方面逊于香港，而且面临新加坡、香港、上海、广州等地“营运总部”建设的竞争^[18]。因此，如果两岸三地能够达成共识，建立资源整合的机制，以差别化竞争的思维统筹两岸三地“营运总部”的设置及建设，无疑将使台湾的营运总部在两岸三地互补、互利、互惠，共同繁荣的基础之上，获得发展实效。

（注释转第 89 页）

- [7] 汪慕云：《为台湾人说话——历史的大悲剧》，上海三五记者联谊会 1948 年出版。
- [8] 王晓波编：《二二八真相》，台北：海峡学术出版社 2002 年再版，序言第 3 页。
- [9] 王芸生：《台湾史话》，北京：中国青年出版社，1955 年。
- [10] 李维甫：《台湾人民革命斗争简史》，广州：华南人民出版社，1955 年。
- [11] 邓孔昭编：《“二二八”起义资料集》，厦门大学台湾研究所 1981 年版。
- [12] 丘念台：《岭海微飙》，台北，中华日报社 1962 年版，1981 年版改名为《我的奋斗史》。
- [13] 叶荣钟编：《林献堂先生纪念集》，台中：林献堂先生纪念委员会编印，1960 年。
- [14] 杨全虎：《七十回忆》，无出版时间地点，约 1967 年印刷，1989 年 1 月由张炎宪、李筱峰编入《二二八事件回忆集》中，台北：稻乡出版社出版。
- [15] 杨肇嘉：《杨肇嘉回忆录》，台北：三民书局 1978 年出版。
- [16] 吴新荣：《震瀛回忆录》，瑯琅山房 1977 年 3 月发行。
- [17] 见台湾《海峡评论》2004 年 2 月第 158 期。
- [18][19][21][22][28][32][33] 陈芳明编《二二八事件学术论文集》第 16 页、第 194 页、第 127 页、第 159 页、第 58-60 页、第 112-113 页、第 113-114 页。
- [20] 王晓波：《历史的瞎子——略评谢里法的新皇民观》，台湾《中华杂志》，1987 年总第 283 期。
- [23] 邓孔昭：《试论台湾二二八事件中的民主与地方自治要求》，《台湾研究集刊》1987 年第 2 期。
- [24] 《真相丛书》序号分别是 36、37、38 集。
- [25] 李敖：《二二八研究续集》，《真相丛书》序号第 37 集，第 433-435 页。
- [26] 王晓波：《二二八真相》序言，台北：海峡学术出版社，2002 年版第 5 页。
- [27] 李敖：《二二八研究续集》第 275 页，227 页；《二二八事件文献辑录》第 220 页。
- [29] 何洵访问杨逵录音记录，原载《台湾与世界》1985 年 5 月第 21 期，谢聪敏引自陈芳明编《杨逵的文学生涯》，台湾出版社 1986 年版，第 197 页。
- [30] 见吴克泰在纽约举行的二二八事件 40 周年纪念讨论会的发言“纪念台湾人民二二八起义 40 周年。”
- [31] 《台湾与世界》1987 年 3 月号，第 14-15 页。
-

（上接第 60 页）

注释：

- [1] 林长华等：《战后美台经济关系概论》，九州出版社，2001 年 6 月版，第 81 页。
- [2] 张冠华：《亚太经济整合过程中台湾角色的转变》，《台湾研究》，1997 年第 3 期。
- [3] 石正方：《台湾对外经济关系的“全球布局战略”》，《台湾研究》，2004 年第 3 期。
- [4][18] 李非：《台湾经济发展通论》，《九州出版社》，2004 年版，第 374 页、第 327 页。
- [5] 许介麟等著：《台湾的亚太战略》，（台湾）财团法人张荣发基金会国家政策研究中心，1991 年版，第 17~18 页。
- [6] 吴南平：《台湾经济“边缘化”与“大陆化”的困惑》，<http://www.crf.org.cn/newsletter/200402/007.htm>
- [7] 石正方：《台湾对外经济关系的“全球布局战略”》，《台湾研究》，2004 年第 3 期。
- [8][10] 王建民：《民进党执政后的台湾经济发展战略规划及前景评估》，《台湾研究》，2002 年第 2 期。
- [9] 台“经建会”网站：《全球运筹发展计划》，<http://www.cedi.cepd.gov.tw>，2002 年 12 月 8 日。
- [11] 邓利娟：《台湾实施“亚太营运中心计划”的进展和前景》，《亚太经济》，1998 年第 5 期。
- [12] 陈添枝：《企业在台设立营运总部的意义》，<http://www.superlogos.com.tw>。
- [13] 《台湾“营运总部计划”研讨会关心“三通”问题》，<http://www.xinhuanet.com>，2002 年 7 月 6 日。
- [14] 石正方：《高雄港城经济发展的困境与出路》，《亚太经济》，2004 年第 3 期。
- [15] 崔介何：《“物流管理”和“供应链管理”是“异名同质”吗》，《中国流通经济》，2004 年第 6 期。
- [16] 高孔廉：《不直航 自由港区是空谈》，<http://www.npf.org.tw>，2003 年 7 月 12 日。
- [17] 《美商会警告台当局：不开放“三通”将自我边缘化》，中新网，2004 年 6 月 2 日。